



***- CFP PLANETE LOTUS -
LISTE DE SEMAINES 2009***

REF.	THEME SEMINAIRE	CIBLE	OBJECTIFS	DUREE	LIEU
ACTION COMMERCIALE					
REF.	THEME SEMNAIRE	CIBLE	OBJECTIFS	DUREE	LIEU
ACo300	Négociation commerciale et art de convaincre	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres, - Chefs de projets, - Commerciaux - Managers, - Technico-commerciaux, - Ingénieurs d'affaires chargés de négocier, - Entreprises désirant donner à leurs équipes les moyens d'accroître la performance de leurs négociations. 	<ul style="list-style-type: none"> - Développer la force de conviction de la cible, - Identifier les processus de décision des interlocuteurs, - Repérer les points forts et les limites en situation de négociation, - Déterminer la stratégie la plus appropriée face à chaque interlocuteur, - Réduire les comportements défensifs face aux objections, - Aborder toute situation d'échange sans stress et d'établir des relations de type "gagnant/gagnant", - Maîtriser les techniques orales et comportementales, - Développer l'affirmation de soi, l'amélioration de sa capacité d'écoute et l'augmentation de son impact sur autrui, - Comprendre et manier le processus de toute négociation externe /ou en interne, - Maîtriser une méthode simple et opérationnelle, - Permettre à la force de vente de mieux défendre ses propositions et mieux résister à la pression du client, - Développer les aptitudes de négociateur par l'entraînement. 	05 jours Du 06-10 juill. 2009	Kribi

MANAGEMENT COMMERCIAL

REF.	THEME SEMINAIRE	CIBLE	OBJECTIFS	DUREE	LIEU
<i>MaCo03</i>	Suivi des commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> - Managers, - Responsables commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les aspects de motivation et d'évolution individuels et d'équipe dans le cadre de l'entreprise concurrentielle et concurrencée, - Acquérir les réflexes d'un manager commercial efficace dans l'écoute et dans la projection, avec le recul suffisant à l'analyse des situations et des données, - Anticiper les potentiels freins et tirer vers le haut ses équipiers. 	<p>03 jours</p> <p>Du 21-23 Sept. 2009</p>	Kribi
<i>MaCo04</i>	Conduite d'une réunion	<ul style="list-style-type: none"> - A tous ceux qui sont appelés à trancher et à arbitrer des décisions au sein d'une équipe ou avec des partenaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser la méthodologie de conduite de réunion, - Anticiper les conflits et de limiter les tensions qui pourraient en découler. - Acquérir des méthodes et des techniques pour réussir vos réunions, - Gagner du temps tout en présentant clairement l'information, - Réguler les prises de paroles, anticiper les éventuels conflits qui peuvent naître de divergence de vue ou d'opinion - Utiliser les outils qui permettront à votre réunion d'être attractive. 	<p>02 jours</p> <p>24-25 Sept. 2009</p>	Kribi

MARKETING

<i>Mkt190</i>	Plan de trade & Base de données marketing : construction et exploitation	<ul style="list-style-type: none"> - Responsables marketing, - Commerciaux en charge d'optimiser la visibilité et la vente des produits dans le réseau distributeur. 	<ul style="list-style-type: none"> - Optimiser l'efficacité de son réseau de distribution, - Elaboration, son pilotage et le suivi des résultats. 	02 jours Du 02-03 Nov. 09	Kribi
<i>Mkt490</i>	Veille concurrentielle et stratégie marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Créateurs d'entreprise, - Equipes commerciales, - Equipe marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> - Anticiper les mutations de marché, - Surveiller vos concurrents et votre réputation, - Maîtriser les outils et méthodes utilisés par les professionnels de la veille, - Comprendre et d'optimiser vos actions marketing, - Maîtriser et respecter les règles de l'art de l'efficacité marketing, - Maintenir la vitesse de l'entreprise - Garder son marché, - Devancer les attentes de ses clients et être proactifs dans la décision, - Développer des concepts de produits nouveaux adaptés à des besoins changeants. 	03 jours Du 04-06 Nov. 2009	Kribi